

# ハイブリッド中古車で販売台数アップセミナー

このような方に  
オススメ

- ① 現在の中古車市場で売れる商品を知りたい方
- ② 大手中古車販売店との差別化手法を知りたい方
- ③ 新規集客に悩む方 ④ 仕入れに悩む方

講座

セミナー内容

第1講座

## ハイブリッド車の市場性とビジネスモデル

国内で販売台数や保有台数が伸びているハイブリッド車について市場性とビジネスモデルを解説いたします。

【内容①】国内の中古車販売の市場動向

【内容②】販売台数や保有台数が増加しているハイブリッド車の市場性

【内容③】ハイブリッドの中古車販売のビジネスモデル

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 田村達朗



第2講座

## ハイブリッド中古車の販売で成功した企業の取り組みと具体的な業績アップ手法

ハイブリッドの中古車販売で業績を伸ばしている成功事例を解説いたします。

【内容①】ハイブリッドの中古車販売で成功している事例企業の取り組み

【内容②】売れ筋車種や売れ筋グレードの在庫戦略

【内容③】新規集客増加につなげるWeb集客手法

【内容④】台粗利アップや固定客化につなげる営業手法

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 田村達朗



第3講座

## 明日から取り組んでいただきたいこと

本日のセミナーの内容を実行いただくために、明日から取り組むべきことをお伝えいたします。

株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 新村雅也



オンライン開催

2024年12月9日(月)、11日(水)、13日(金)

全日程13:00～14:30 (ログイン開始 開始時刻30分前～)

【申込み期限】  
・銀行振込み：開催日6日前まで  
・クレジットカード：開催日4日前まで  
※祝日や連休により変動する場合もございます

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。  
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜10,000円(税込11,000円)／一名様

会員価格

税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

●会員価格は、各種経営研究会、経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へのご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら！



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120906>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に、  
右上検索窓に「120906」をご入力し検索ください。

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから  
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局<[seminar271@funaisoken.co.jp](mailto:seminar271@funaisoken.co.jp)>TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

# 中古車販売 オンラインセミナー

2024年12月9日(月)、11日(水)、13日(金)

全日程オンライン開催

開催時間 13:00～14:30

# 今、売れる中古車は!? マーケット拡大中！ ハイブリッド車

2023年新車販売台数  
前年対比134.1%！

※登録車のみ ※出典：一般社団法人日本自動車販売協会連合会

2023年保有台数  
前年対比107.9%！

※出典：一般財団法人自動車検査登録情報協会

事例企業①：新規参入で年間390台販売！

事例企業②：ハイブリッド車で年間1,000台販売！

事例企業③：在庫20台で月10台販売！

## 好調企業の成功事例を大公開！

1. 売れ筋の車種やグレードの在庫戦略
2. 中古車情報サイト攻略法
3. 受注率50%以上の営業手法
4. 台粗利20万円以上のオプション獲得術
5. 固定客化のためのメンテナンス獲得術



主催

サステナブルグロスカンパニーをもっと。  
Funai Soken

ハイブリッド中古車で販売台数アップセミナー お問い合わせNo. S120906

株式会社船井総合研究所  
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](http://www.funaisoken.co.jp)右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。）

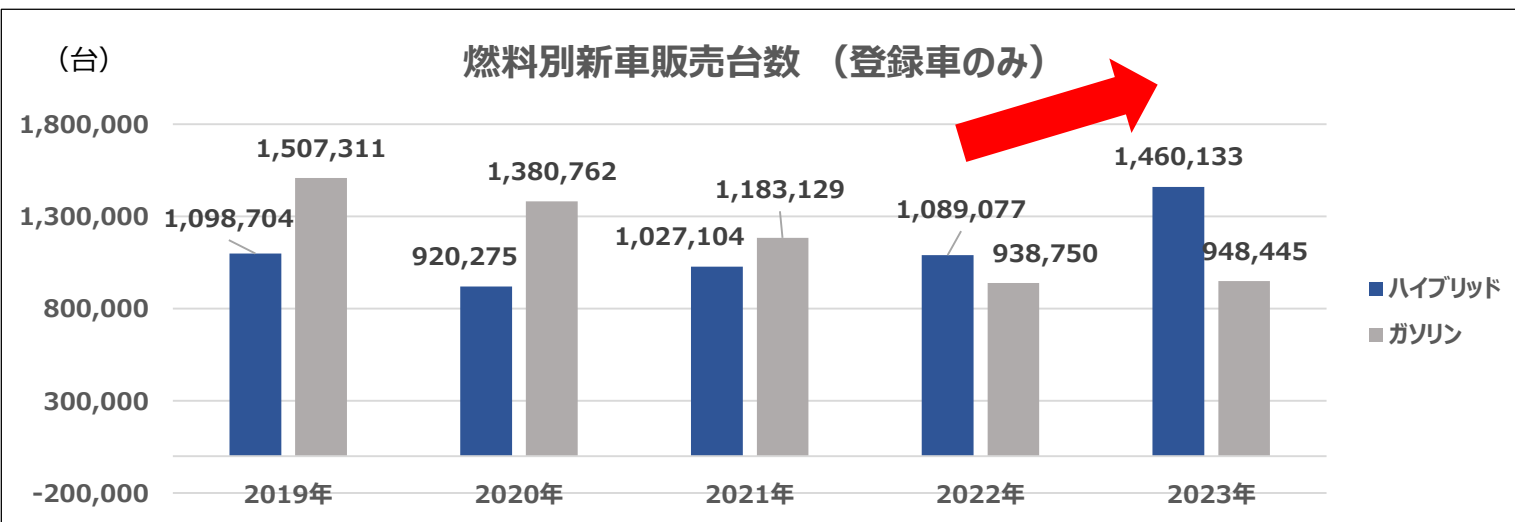
120906



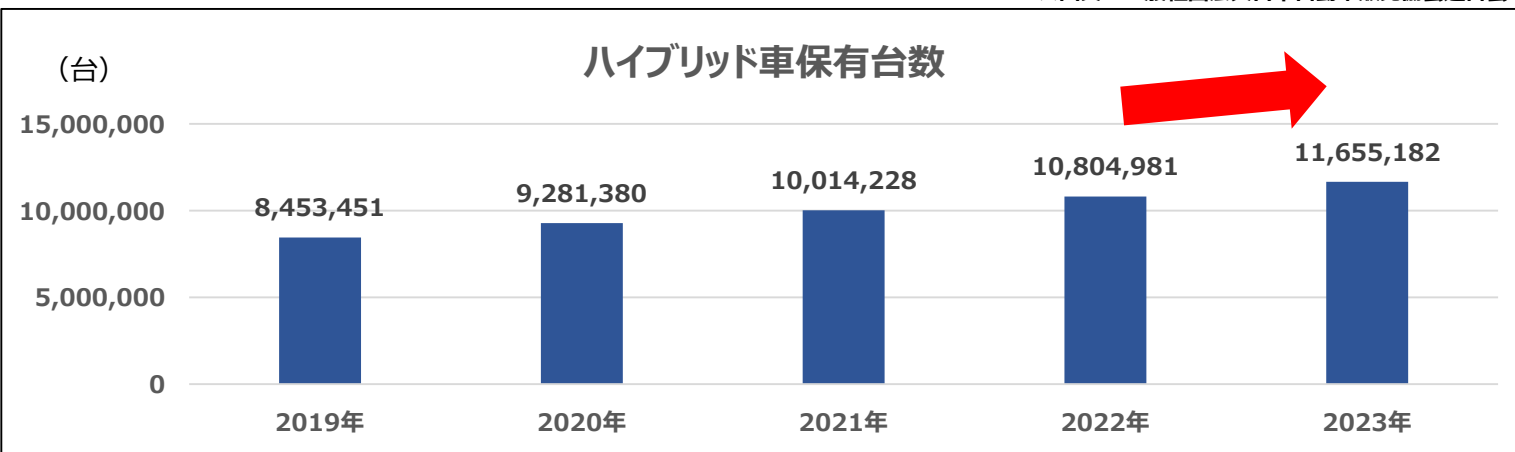
# ハイブリッド車の動向解説！

この度はご案内を手にとっていただき、ありがとうございます。  
実は、**このDMはハイブリッド中古車の販売台数を伸ばせるチャンスが大きいエリアの企業のみ**にお送りしております。**「ハイブリッドの中古車が売れるの??」**と疑問に思っている方向けに、簡単に動向をまとめました。

株式会社船井総合研究所  
マネージャー 新村 雅也



※出典：一般社団法人日本自動車販売協会連合会



※出典：一般財団法人自動車検査登録情報協会

実績の推移を確認してみてもいかがでしょうか。おそらく、**「思ったより伸びている」**と思われた方も多いのではないかと思います。新車の販売台数は前年対比で**30%以上**伸びています。一方で、ガソリン車は右肩下がりに減少しており、ハイブリッド車より販売台数が少なくなっています。**新車の販売台数が伸びているということは、ハイブリッド車の需要が増えている**ということを示しており、それは中古車にも同様のことが言えます。ハイブリッド車の販売台数が増えることで、**保有台数も右肩上がりに増加**しており、**マーケットが拡大**しています。正直、自動車業界のなかでこれだけ伸びている商品はなく、**残された数少ない時流マーケット**です。**このチャンスを逃さず、ぜひ販売台数増加につなげてください。**

# 当日の内容を一部公開！

## 事例企業！関西〇社 年間392台販売！



ノウハウ①

プリウス／アクア／ノートの3車種で年間350台以上を販売！

ノウハウ②

カーセンサー／グーネットで月間38組以上の集客を実現

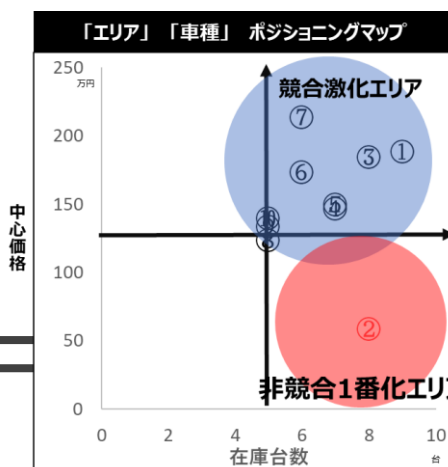
ノウハウ③

営業未経験のスタッフが受注率50%／台粗利20万円！

### 在庫戦略

競合分析×自社の反響分析で仕入れ車種を決める！

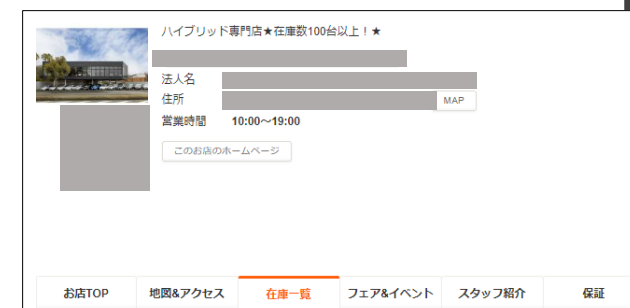
車種ごとに問い合わせ数や来店数、受注数、台粗利を分析し、**自社の売れ筋**を把握しつつ、**商圈内の競合店の在庫を分析**して、競合店が持っていない在庫で集客を獲得する



### 集客戦略

中古車情報サイトの対策徹底！

掲載順位や閲覧数、問い合わせ数など、主要数値を分析し、反響が少ない車両は**プライス変更**や、**写真の再撮影**、**オプション活用**などで**反響アップ**につなげる



### 営業戦略

営業ツールの活用で受注率50%！オプションパックで台粗利20万円以上！

紙芝居形式の商談ツールを用意することで、**営業未経験でも高い受注率**を実現しております。また、**オプションはお得なパック**で用意することで、追加提案が簡単になり、**台粗利アップ**や**車検の獲得**にもつながります！

